INDUSTRY

PROFILE

I+I

Sound Recordings

Canada

90-00477/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3041

INDUSTRY PROFILE

SOUND RECORDINGS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian sound recordings industry is composed of establishments engaged in the creative production and the physical manufacturing of discs (singles, albums and compact discs) and pre-recorded audio tapes (referred to collectively as sound recordings). *Production* establishments are generally responsible for researching artists and song material, renting recording studio facilities, making arrangements for the manufacturing of sound recordings and, finally, marketing the artists and their products. *Manufacturing* plants perform the pressing of discs and the duplicating of tapes for production establishments. Excluded from this profile are sound recording studios, the activities of artists and musicians other than in the production of sound recordings and, distributors of sound recordings, although their impact on producers will be reviewed, where appropriate.

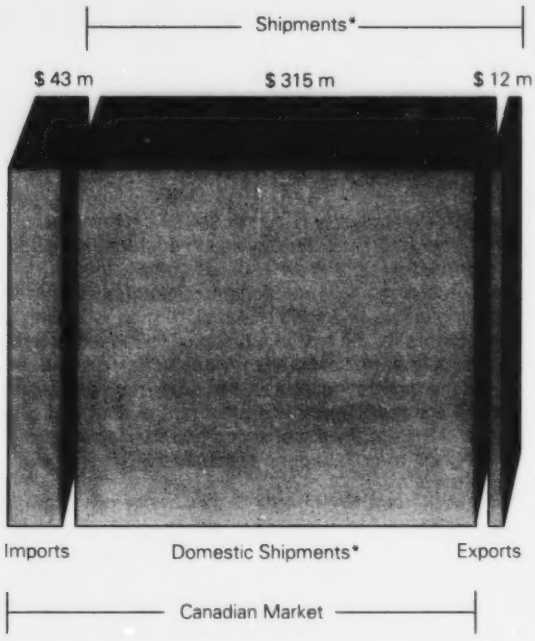
In 1986, the Canadian industry comprised an estimated 110 companies, of which only 12 were engaged in manufacturing. Employment stood at about 2300 people full-time, of which 1300 were in manufacturing and 1000 in production, plus a further 400 people employed on a part-time basis. In addition, the industry provides significant employment opportunities for freelancers (primarily musicians hired on a project-by-project basis). The industry's shipments of sound recordings (whether manufactured from Canadian or imported masters) totalled $327 million. Sound recordings of an entertainment nature accounted for about 90 percent of industry shipments. The balance was composed essentially of educational and religious products. English-language sound recordings accounted for about 85 percent of all shipments. With regard to product configuration, tapes accounted for roughly 53 percent of total shipments.

Only about 15 percent of the sound recordings shipped by the industry in 1986 contained Canadian music. The remaining releases were manufactured in Canada from imported masters (i.e., copies of original tapes produced in the recording studio which, through a number of intermediate steps, are used in the pressing and duplicating of sound recordings). The vast majortiy of these imported masters originated in the United States.

A number of producers of sound recordings, primarily the larger foreign-owned ones, are engaged in a variety of related activities, such as organizing concerts, which are not covered in this profile. Revenue from these activities reached an estimated $100 million in 1986.

Because of the combined effects of freight and tariff barriers and the nature of the products, international trade in this field tends to be primarily in the form of masters, with international revenues being derived from licensing fees.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

** Estimated.*

Canadian exports of sound recordings reached $12 million in 1986, while imports into Canada totalled $43 million. Imports of sound recordings consist primarily of deleted products (i.e., goods no longer in popular demand and sold at substantially reduced prices) and new items for which demand is not sufficiently large to justify local manufacturing from imported masters. A small portion of Canada's exports consist of recordings manufactured from masters imported from the United States. In some cases, depending on exchange rates, recordings of American artists manufactured in Canada can be sold in Europe at lower prices than versions manufactured in the United States. In 1986, the Canadian industry generated an estimated $5 million from the licensing of masters to foreign accounts; payments to foreigners exceeded $70 million. Canadian revenues and payments on international accounts relate predominantly to transactions with the United States. In contrast, Canada's trade in sound recordings is more geographically diversified.

The industry is located primarily in central Canada, especially in the Toronto and Montréal metropolitan areas. The rates of entry and exit of firms in the production segment of the industry are relatively high.

The industry is dominated by a small number of foreign-owned firms. In 1986, 13 of the estimated 110 companies were foreign-owned. Together, these firms accounted for roughly 80 percent of employment and 90 percent of all shipments of sound recordings. Four of these firms had manufacturing departments. Sound recordings derived from masters imported from their parent organizations generated about $250 million, representing 90 percent of their shipments. Production of Canadian talent accounted for the balance.

Traditionally, average profitability and return on investment in the sound recordings industry, worldwide, have been very volatile. Rapid product obsolescence and constantly changing consumer preferences make investment in sound recording production a high-risk undertaking. It is understood that only one in ten recordings recovers its costs. However, those that do succeed can earn very high rates of return.

The majority of Canadian-owned firms are small. Most of them also handle sound recordings derived from masters imported from companies for which they act as agents. Agency business generated $10 million in revenue in 1986, representing about 40 percent of their total sales. In addition to being an important source of cash-flow to finance the production of Canadian music, agency business provides the additional volume of business required for establishing certain in-house support functions within the company.

There are nearly 25 firms producing predominantly French-language sound recordings in Canada, with combined shipments estimated at between $10 million and $20 million. Average company size in the French-language segment is smaller than in the English-language segment. However, French-language firms do not rely as much on imported masters as a source of revenue, and their output is less concentrated on rock-oriented music, as compared to English-language firms in Canada.

The United States is the world's largest producer and distributor of sound recordings. Even in countries such as the United Kingdom and France, which have large internal markets and are able to support several major domestically owned companies, the presence of sound recordings containing U.S. music is significant, albeit less pervasive than in Canada. As in Canada, these sound recordings are generally manufactured locally from imported masters.

Performance

The volume and value of shipments during the 1973-79 period expanded at annual average growth rates of 10.5 percent and 19.4 percent, respectively. Since then, the industry's performance has been rather poor. The volume of shipments in 1986 was 16.5 percent below the record level attained in 1979. The value of shipments was only eight percent higher in 1986, as compared to the level reached in 1979. This poor showing during the 1980s is due in part to the aging of the population. In addition, the potential market for sound recordings has been eroded increasingly in the last few years by home taping. Finally, pirating (i.e., the illegal duplication and sale of products), while not as severe in Canada as in some other countries, has nonetheless adversely affected legitimate sales. In response to weak market demand and increasing production costs, many companies have had to reduce the number of artists on their rosters. Between 1973 and 1986, in response to consumer preferences, there has been a significant shift in the nature of the industry's output from vinyl discs (singles and albums) to pre-recorded audio tapes. During this period, audio tapes increased their share of total shipments from 30 percent to 53.3 percent in dollar terms, and from 15.6 percent to 53.9 percent in unit terms. Similar patterns occurred in the United States and other developed countries.

Overall, the total sales taken by recordings with Canadian musical content declined from 20.4 percent in 1977 to an estimated 15 percent in 1986. However, it is generally believed that such recordings, and particularly French-language recordings, performed better in 1987 in response to a new federal government incentive program introduced in May 1986.

During the 1973-86 period, exports of sound recordings increased their share of total output from 1.5 percent to 3.8 percent, while imports increased their share of the Canadian market from 6.3 percent to 12.1 percent. The trade deficit in sound recordings expanded from $5.4 million to $31.1 million. In license fees associated with the use of sound recordings, the international deficit increased from an estimated $25 million in 1973 to an estimated $65 million in 1986.

In 1986, the latest year for which statistics are available, the foreign-controlled firms reported an average after-tax profit on total revenues of 6.6 percent, compared to 0.3 percent for the Canadian-controlled firms. During the same year, almost 40 percent of the Canadian-owned companies reported losses.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Competitiveness in the production segment of the industry depends essentially on the ability to discover, develop and market artists and their music. There is a significant disparity in the capabilities of Canadian and U.S. sound recording producers to develop and market their respective talent pools, successfully, and on a sustained basis. For example, the largest Canadian-owned and foreign-owned producer in Canada reported revenue in 1986 from all sources of about C$25 million and C$95 million respectively, as compared to worldwide revenues of US$1.5 billion for the largest U.S. multinational.

Because of their size and inherent economic advantages, which in turn are reflections of their market base, the multinationals and their subsidiaries in Canada are able to lure away the best musical artists and to represent a large number of them, in order to spread their risks. In particular, they have the ability to attract Canadian artists who have been discovered and developed by Canadian-owned firms, as soon as they reach national stardom.

Overall, the Canadian-owned production segment of the industry is subject to the weaknesses usually associated with small scale. Most companies suffer chronic underfinancing. They lack the necessary human and financial resources to take full advantage of market opportunities at home and abroad. The size of most companies restricts the extent to which full-fledged management and technical groups can be financially justified. Finally, Canadian-owned firms frequently have to rely on foreign-owned companies for the physical distribution of their products, which they are unable to afford on their own. Given the small size of the market base, the impact of these weaknesses is particularly noticeable in the French-language segment of the industry.

In the manufacturing segment of the industry, raw materials, wages and transportation represent the major costs. On a currency-adjusted basis, prices for most raw materials used by manufacturers of sound recordings tend to be somewhat lower in Canada than in the United States. No critical materials-sourcing difficulties have been experienced by the Canadian industry in the past few years.

At present, average hourly earnings, after currency adjustment, are about 20 percent lower in the Canadian manufacturing segment than in its U.S. counterpart. However, labour productivity is running about 30 percent (currency-adjusted) higher in the United States. The difference in labour productivity levels reflects the fact that, as a group, the large U.S. manufacturers achieve greater economies of scale. In addition, the shorter manufacturing runs in Canada, due to the segmentation of an already small market into two linguistic groups, aggravates this problem.

Sound recordings are fragile products with a relatively low value-to-volume ratio. In order to limit transportation costs and be able to respond quickly to demand, manufacturing is usually done as close to the major consuming markets as possible. Most manufacturing plants in Canada are found in the Toronto and Montréal metropolitan areas. There are several large plants in the United States which are located close to the border.

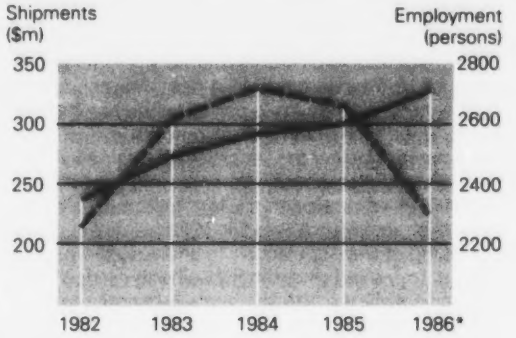
Trade-related Factors

Canada, like the United States, the European Community (E.C.) and Japan provides duty-free entry to sound recordings of an educational, scientific or cultural character. On the other hand, masters are subject to a Most Favoured Nation tariff rate of 10.3 percent (1988) while compact discs of an entertainment nature are dutiable at 9.5 percent. Other discs are dutiable at 13.7 percent, and pre-recorded audio tapes at 11.3 percent. However, in the case of masters, the tariff is computed only on their reproduction costs. Therefore, in practice, the impact of this tariff is limited.

In the United States, the tariff rates currently are 0.9 cents (US) per square foot of recording surface for pre-recorded audio tapes and compact discs, and 3.7 percent for other discs. By way of comparison, tariff rates in the E.C. are 5.1 percent for masters, audio tapes and compact discs, and 4.9 percent for other discs. In Japan, masters, audio tapes and compact discs are subject to a tariff rate of 1.7 percent, singles 6.4 yen each, and albums 15.6 yen each (as of July 1988, one yen equals roughly C$0.01).

The Canadian musical-content regulation for radio stations is considered a non-tariff barrier by the United States. Many European countries have minimum requirements in terms of domestic musical content or language for radio stations, offering some form of protection to their local industries. The United States does not have these types of measures in place.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), all tariffs on sound recordings are scheduled to be eliminated in ten equal annual stages starting on January 1, 1989. Sound recordings, as one of the cultural industries, has been excluded from the investment provisions of the FTA. In the event that divestiture to Canadians of a U.S.-controlled enterprise in the cultural industries is required, as part of the review of an indirect acquisition of such a business, Canada will offer to purchase the business at fair market value, as determined by an independent, impartial assessment. The other government measures in place to assist the Canadian industry wil not be affected by the FTA.



Total Shipments and Employment

** Estimate*

*** At distributors net selling price. Value of shipments at the producer level is not available.*

Technological Factors

The sound recordings industry, worldwide, relies on suppliers of machinery and equipment to originate technological developments. Because of the existence of two competing recording technologies (analog and digital), as well as several product configurations, extensive on-going research and development (R&D) programs are conducted by these suppliers in order to capture a larger share of the market. Most R&D work is conducted outside Canada. Manufacturing technologies are made available on a worldwide basis. The Canadian industry has generally kept pace with its counterparts elsewhere in the world in modernizing its manufacturing facilities.

At the product level, the most significant development has been the introduction of digital compact discs. This disc and its player were developed jointly by Philips of the Netherlands and Sony of Japan. Commercial manufacturing of this disc started in 1982 in West Germany and Japan. In Canada, full-scale manufacturing began in mid-1986 and accounts for about one-tenth of the Canadian industry's volume of shipments, and about one-fifth of its value of shipments.

Other Factors

The world market for sound recordings is largely dominated by the United States. It is the largest producer and exporter, as well as the home base and focal point for many of the multinational corporations in this field. Governments in most other developed countries have established measures to protect and assist their domestic industries.

Canadian government involvement in the sound recording field is relatively modest. The prime objective of federal assistance has been to support the development of a Canadian culture by providing a medium in which Canadian musical talent could flourish.

The principal measure in place relates to the use of Canadian music on radio. The Canadian Radio-television and Telecommunications Commission requires that at least 30 percent of the musical compositions broadcast by AM stations or network operators between the hours of 6 a.m. and 12 midnight shall be by a Canadian, and shall be scheduled in a reasonable manner throughout such period. For FM stations, the percentage varies from seven percent for classical music to 30 percent for popular music. It is understood that many radio stations meet the content requirements by playing old hits and through heavy exposure of new songs by well-established artists. Radio airplay and music videos are the two most influential factors in a consumer's decision to purchase a sound recording.

In May 1986, the federal Department of Communications introduced a series of new initiatives to assist the industry, at a cost of $5 million annually over a five-year period. In particular, the government provides financial assistance for increasing the production of Canadian-content masters and music videos, for improving the professional skills of employees and for expanding marketing activities in Canada and abroad.

The industry's products are subject to provisions of the Canadian *Copyright Act*, which came into force in 1924. As the act had become obsolete and no longer provided adequate protection to those engaged in a creative process, a first series of major revisions was made in June 1988.

Several provincial governments, notably Quebec and Ontario, support the sound recordings industry, chiefly through subsidies to trade associations, to undertake special promotional projects.

Exchange rates, along with transportation costs and tariff rates, play an important role in determining whether international trade for a given recording will be in the form of masters or finished products.

3. Evolving Environment

Market demand for sound recordings in Canada is projected to grow at a relatively slow rate over the medium term. This reflects slower growth rates for the population, the aging of the population and strong competition between leisure products for a share of the consumer's time and money. Finally, the potential market will continue to be eroded by home taping.

In terms of product configuration, Sony of Japan unveiled a digital audio tape in 1987. Full-scale manufacturing, worldwide, is expected to start in 1989. It is generally expected that this product will grow at the expense of analog audio tapes and digital compact discs.

No dramatic changes in the industry's structures are envisaged over the medium term. The foreign-owned companies should continue to dominate the Canadian scene; the smaller Canadian-owned firms, notably those restricted to servicing the Francophone market, will find it increasingly difficult to adjust to slower market growth.

The FTA could well have an adverse impact on the Canadian industry. Removal of Canadian tariffs will lead to a shift in the nature of imports away from masters to finished products. The extent of the shift will depend on several other factors, including transportation costs and exchange rates. Manufacturing based on imported masters accounts for about 85 percent of industry's revenues. In contrast, the elimination of the relatively low U.S. tariffs would have only limited beneficial effects on the level and nature of Canadian exports. With the elimination of tariffs, there will be pressure on U.S. multinationals to reconsider the need to maintain separate production, manufacturing or distribution operations in Canada.

4. Competitiveness Assessment

The majority of Canadian-owned producers and manufacturers of sound recordings are not currently competitive and are not likely to become so in the near future. They suffer significant size-related economic disadvantages vis-à-vis the branch plants in Canada and their parent companies. Canadian-owned producers are able to survive largely as a result of government support, regulatory and financial, and by acting as agents for foreign producers of sound recordings. The manufacturing segment in Canada has developed largely by pressing and duplicating sound recordings from imported masters for foreign-owned producers in Canada, primarily as a result of high tariffs.

The phasing out of Canadian tariffs under the FTA is expected to adversely affect both the production and manufacturing segments of the Canadian industry. However, the FTA does not affect the government measures discussed above to protect and encourage a strong Canadian cultural presence in sound recording.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Sound Recordings
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3100

PRINCIPAL STATISTICS — SIC(s) COVERED: part of 3994 and part of 9631 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Companies (1)	75	118	103	144	106	110e
Employment	1 750	2 220	2 620	2 764	2 649	2 300e
Shipments ($ millions) (2)	105	241	273	294	300	327e
(million units)	53	69	79	83	80	79e
Profits after tax ($ millions)	N/A	12	10	14	18	21e
(% of income)	N/A	3.7	3.1	4.1	5.0	5.6e

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	2	13	8	8	8	12
Domestic shipments ($ millions)	103	228	265	286	292	315
Imports ($ millions)	7	29	28	33	35	43
Canadian market ($ millions)	110	257	293	319	327	358
Exports as % of shipments	1.9	5.4	3.0	2.6	2.8	3.8
Imports as % of domestic market	6.3	11.3	9.6	10.3	10.7	12.1

Source of imports (3) (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	76.8	18.6	3.2	1.4
	1982	74.4	20.3	4.0	1.3
	1983	65.2	29.3	3.2	2.3
	1984	62.2	32.0	3.4	2.4
	1985	54.3	39.6	3.2	2.9
	1986	54.2	39.0	4.8	2.0

Destination of exports (3) (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	34.8	33.1	0.4	31.7
	1982	59.6	12.8	0.4	27.2
	1983	69.3	12.4	0.1	18.2
	1984	71.9	7.2	0.1	20.8
	1985	46.9	6.6	0.1	46.5
	1986	37.3	22.3	0.5	39.9

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Companies – % of total	1	26	65	4	4
Employment – % of total	1	18	77	2	2
Shipments – % of total	1	18	79	1	1

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
CBS Records Canada Ltd	American	Don Mills, Ontario
WEA Music of Canada Ltd.	American	Scarborough, Ontario
Capitol Records - EMI of Canada Ltd.	American	Mississauga, Ontario
MCA Records (Canada) Ltd.	American	Willowdale, Ontario

e Estimate
N/A Not available
(1) Number of establishments is not available.
(2) At distributors net selling price. Value of shipments at the producer level is not available.
(3) Fluctuations in terms of Canada's trade in sound recordings on a geographic basis reflect, primarily, fluctuations in the minimum level of demand required to justify manufacturing from imported masters, which in turn is caused by factors such as tariff rates, transportation costs and exchange rates.

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Enregistrements sonores

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3041

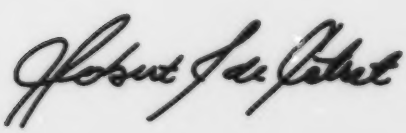
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
ENREGISTREMENTS SONORES

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des enregistrements sonores regroupe les établissements spécialisés dans la production artistique et la fabrication de bandes sonores préenregistrées et de disques (45 tours, microsillons et compacts). Ces 2 groupes sont désignés sous l'appellation « enregistrements sonores ». Les établissements de *production* s'occupent en général de découvrir des artistes et des compositions, de louer des studios d'enregistrement, de prendre les dispositions pour la fabrication des enregistrements sonores et, enfin, de commercialiser les artistes et leurs réalisations. Quant aux établissements de *fabrication*, ils pressent les disques et reproduisent les bandes pour le compte des premiers. Ce profil ne traite pas des studios d'enregistrement, des activités des artistes et des musiciens non liées à la production des enregistrements sonores ni des distributeurs; il traite toutefois de leur incidence sur la production, lorsqu'il y a lieu.

En 1986, l'industrie canadienne comptait environ 110 entreprises, dont seulement 12 faisaient partie du secteur de la fabrication. Elle employait 2 300 personnes à plein temps, soit 1 300 dans le sous-secteur de la fabrication et 1 000 dans celui de la production, de même que plus de 400 personnes à temps partiel. En outre, cette industrie emploie beaucoup de pigistes; surtout des musiciens engagés pour la durée d'un projet. Les expéditions d'enregistrements, réalisés à partir d'originaux produits au Canada ou ailleurs, s'élevaient à 327 millions de dollars. Les enregistrements de nature récréative représentaient environ 90 p. 100 des expéditions, le reste se composant d'enregistrements éducatifs ou religieux. Les enregistrements en anglais comptaient pour environ 85 p. 100 des expéditions; les bandes constituaient près de 53 p. 100 des expéditions.

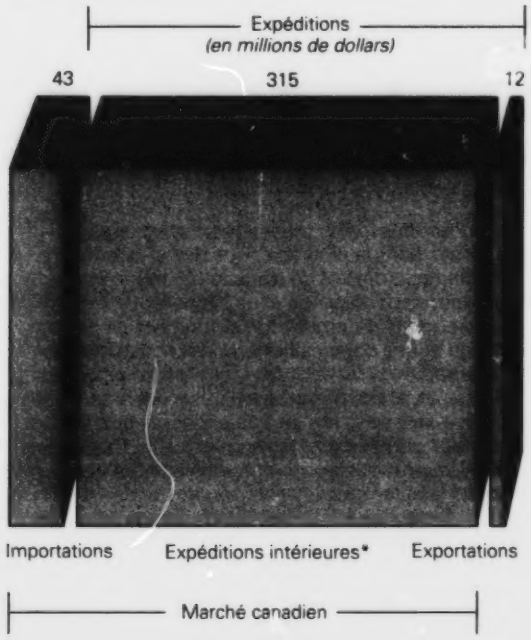
En 1986, 15 p. 100 environ des enregistrements expédiés par l'industrie canadienne étaient de la musique canadienne. Les autres avaient été fabriqués au Canada à partir d'originaux importés, soit des copies de bandes originales préparées dans un studio d'enregistrement qui, après certaines opérations, avaient servi au pressage et à la reproduction des enregistrements. La majorité de ces originaux provenait des États-Unis.

Certains producteurs d'enregistrements, surtout les grandes entreprises de propriété étrangère, exercent plusieurs activités complémentaires, comme l'organisation de concerts, dont ce profil ne traite pas. En 1986, les revenus de ces activités atteignaient près de 100 millions de dollars.

En raison des coûts de transport, des barrières douanières et de la nature même des produits, le commerce international en ce domaine se fait surtout sous forme d'originaux dont l'utilisation est assujettie à des droits de licence.

En 1986, les exportations et les importations se chiffraient respectivement à 12 et à 43 millions de dollars. Les importations se composent surtout de « fins de série », soit d'enregistrements qui ne sont plus populaires et qui se vendent à prix très réduits, ainsi que de nouveautés dont la demande ne justifie pas l'importation de l'original pour fabrication sur place. Une faible part des exportations canadiennes se compose d'enregistrements réalisés à partir d'originaux importés des États-Unis.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Estimations.*

Dans certains cas, selon les taux de change, les enregistrements canadiens d'artistes américains peuvent se vendre en Europe à meilleur prix que les enregistrements américains. En 1986, l'industrie canadienne a tiré environ 5 millions de dollars des droits de licence octroyés à des clients étrangers; les paiements effectués à des producteurs étrangers se sont élevés à plus de 70 millions de dollars. Le commerce canadien des droits de licence s'effectue surtout avec les États-Unis. Par opposition, le commerce canadien des enregistrements est géographiquement plus diversifié.

L'industrie se concentre dans le centre du pays, surtout dans les agglomérations de Toronto et de Montréal. Le sous-secteur de la production connaît un taux assez élevé de roulement des entreprises.

L'industrie est dominée par un petit nombre de sociétés de propriété étrangère. En 1986, on dénombrait 13 sociétés de ce type sur 110 en activité. A elles seules, ces sociétés employaient 80 p. 100 du personnel et effectuaient 90 p. 100 des expéditions; 4 d'entre elles offraient des services de fabrication. Les enregistrements préparés à partir d'originaux importés de la société mère comptaient pour environ 250 millions de dollars, soit 90 p. 100 de leurs expéditions. Le reste se composait d'enregistrements d'artistes canadiens.

Depuis toujours et partout dans le monde, le niveau de rentabilité et de rendement de cette industrie est extrêmement variable. Les caprices de la mode et les goûts des consommateurs font de ces investissements une entreprise à haut risque. Il est reconnu qu'un seul enregistrement sur 10 permet au producteur de rentrer dans ses frais. Néanmoins, les grands succès peuvent atteindre un rendement très élevé.

La majorité des sociétés canadiennes sont de faible envergure, la plupart s'occupant aussi de la production d'enregistrements à partir d'originaux importés de sociétés à qui elles servent d'agents. Leurs activités à ce titre ont rapporté 10 millions de dollars en 1986, représentant environ 40 p. 100 de leurs ventes. En plus d'être une importante source de financement pour la production de musique canadienne, ces dernières augmentent l'apport commercial nécessaire aux sociétés pour créer certains services internes indispensables.

Près de 25 sociétés au Canada effectuent surtout des enregistrements en français; leurs expéditions représentent de 10 à 20 millions de dollars. L'envergure moyenne des sociétés du segment francophone est moindre que celle des sociétés du secteur anglophone. Cependant, les sociétés francophones comptent moins sur l'importation d'originaux comme source de revenus et leur production comporte moins de musique rock.

Les États-Unis sont les plus importants producteurs et distributeurs d'enregistrements au monde. Même dans des pays comme la Grande-Bretagne et la France, dont le marché intérieur est vaste et capable de soutenir de nombreuses sociétés locales, la présence de la musique américaine se fait fortement sentir, même si elle est moins omniprésente qu'au Canada. Comme au Canada, ces enregistrements sont surtout fabriqués sur place à partir d'originaux importés.

Rendement

De 1973 à 1979, le volume et la valeur des expéditions ont connu des taux de croissance annuels moyens de 10,5 et de 19,4 p. 100 respectivement. Depuis, le rendement de l'industrie est plutôt faible. En 1986, le volume des expéditions avait diminué de 16,5 p. 100 par rapport au sommet de 1979, et la valeur des expéditions n'était supérieure que de 8 p. 100, toujours par rapport à 1979. Les piètres performances des années 80 s'expliquent surtout par le vieillissement de la population. En outre, ces dernières années, le marché éventuel a été progressivement érodé par les enregistrements faits à la maison. Enfin, le « piratage », soit la reproduction et la vente de copies non autorisées, a nui aux ventes légales, même si, au Canada, il n'est pas aussi répandu qu'ailleurs. Pour faire face à l'affaiblissement de la demande et à la hausse des coûts de production, plusieurs sociétés ont réduit le nombre d'artistes avec qui elles signent des contrats. De 1973 à 1986, pour s'adapter aux préférences des consommateurs, la production de

cette industrie a connu de nets changements et les bandes préenregistrées ont détrôné les disques de vinyle : 45 tours et microsillons. Pendant la même période, les bandes sonores ont porté leur part des expéditions de 30 à 53,3 p. 100 en dollars et de 15,6 à 53,9 p. 100 en unités. Cette même situation se retrouve aux États-Unis et dans les autres pays industrialisés.

Dans l'ensemble, les ventes totales d'enregistrements à contenu musical canadien sont tombées de 20,4 p. 100 en 1977 à près de 15 p. 100 en 1986. Toutefois, cette catégorie d'enregistrements, surtout ceux en français, aurait connu des résultats encore meilleurs en 1987, grâce semble-t-il à la mise sur pied, en mai 1986, d'un programme d'aide fédéral.

De 1973 à 1986, les exportations ont porté leur part de l'ensemble des expéditions de 1,5 à 3,8 p. 100, tandis que les importations ont accru leur part du marché canadien de 6,3 à 12,1 p. 100. Pour les enregistrements sonores, cette industrie a vu son déficit commercial passer de 5,4 à 31,1 millions de dollars. Quant au commerce des licences d'enregistrement, son déficit commercial au plan international est passé d'environ 25 millions en 1973 à environ 65 millions en 1986.

En 1986, dernière année pour laquelle les statistiques sont disponibles, les sociétés de propriété étrangère ont déclaré des bénéfices après impôts de 6,6 p. 100 en moyenne contre 0,3 p. 100 pour les sociétés de propriété canadienne. La même année, près de 40 p. 100 des sociétés de propriété canadienne ont déclaré des pertes.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Dans le secteur des entreprises de production, la compétitivité se fonde essentiellement sur la capacité de découvrir, de faire valoir et de commercialiser les artistes et leurs compositions. Un écart considérable sépare les industries canadienne et américaine au chapitre de l'exploitation de leur banque respective de talents. Ainsi, en 1986, la première société de propriété canadienne et la première sous contrôle étranger ont déclaré respectivement des revenus de toutes sources d'environ 25 et 95 millions de dollars CAN, alors que la plus importante société américaine déclarait des revenus de 1,5 milliard de dollars US.

Grâce à leur envergure et à des avantages économiques inhérents, reflets de leur marché, les multinationales et leurs filiales canadiennes réussissent à attirer les plus grands talents musicaux et à représenter un grand nombre d'entre eux, et ce, de façon à répartir leurs risques. Plus particulièrement, elles sont en mesure d'attirer les principaux artistes canadiens dès qu'ils deviennent des vedettes nationales.

Dans l'ensemble, les entreprises de production de propriété canadienne présentent les faiblesses habituellement associées à l'exploitation à petite échelle. La plupart souffrent d'un manque chronique de fonds et ne disposent pas des ressources humaines et financières nécessaires pour tirer parti des occasions offertes sur les marchés intérieur ou extérieur. Elles ont donc du mal à se doter d'une solide équipe de gestionnaires et de techniciens. Enfin, les sociétés de propriété canadienne doivent souvent s'en remettre aux sociétés de propriété étrangère pour la distribution de leurs produits, opération trop coûteuse. Ces faiblesses se remarquent davantage dans le secteur francophone.

Dans le secteur de la fabrication, les matières premières, la main-d'œuvre et le transport représentent les coûts les plus importants. Après conversion des taux de change, le prix de la plus grande partie des matières premières nécessaires aux enregistrements est légèrement plus bas au Canada qu'aux États-Unis. Au cours des dernières années, l'industrie canadienne n'a pas vraiment eu de difficulté à s'approvisionner en matières premières.

Actuellement, au Canada, le salaire horaire moyen est d'environ 20 p. 100 moins élevé qu'aux États-Unis, mais la productivité y est de 30 p. 100 supérieure et ce, en tenant toujours compte des taux de change. L'écart entre ces 2 niveaux de productivité s'explique, dans l'ensemble, par des économies d'échelle plus importantes réalisées par les grands fabricants américains. De plus, les lots de fabrication sont plus courts au Canada, en raison de la segmentation en 2 groupes linguistiques d'un marché déjà restreint, ce qui nuit encore plus aux économies d'échelle.

Les enregistrements sonores sont des produits fragiles, dont le rapport valeur/volume est peu élevé. Pour réduire les coûts de transport et répondre rapidement à la demande, la fabrication s'effectue en général le plus près possible des grands marchés. Au Canada, la plupart des entreprises de fabrication se trouvent donc à Toronto et à Montréal, et aux États-Unis, certaines d'entre elles sont situées près de la frontière.

Facteurs liés au commerce

Le Canada, comme les États-Unis, la CEE et le Japon, laisse entrer en franchise les enregistrements à caractère éducatif, scientifique ou culturel. Par ailleurs, les originaux sont frappés d'un tarif de la nation la plus favorisée (TNF) de 10,3 p. 100 en 1988, et les disques compacts de nature récréative, d'un tarif de 9,5 p. 100. Le tarif qui s'applique aux autres disques est de 13,7 p. 100; celui des bandes préenregistrées, de 11,3 p. 100. Dans le cas des originaux, cependant, le tarif n'est calculé que sur les coûts de reproduction; son incidence paraît donc, en pratique, assez limitée.

Aux États-Unis, les tarifs sont actuellement de 0,9 ¢ US/pi² de surface enregistrée sur les bandes préenregistrées et les disques compacts, et de 3,7 p. 100 pour les autres disques. Les tarifs appliqués par la CEE sont de 5,1 p. 100 sur les originaux, bandes préenregistrées et disques compacts, et de 4,9 p. 100 sur les autres disques. Au Japon, originaux, bandes préenregistrées et disques compacts sont frappés d'un tarif de 1,7 p. 100; les disques 45 tours, d'un tarif de 6,4 yens chacun et les microsillons, de 15,6 yens. En juillet 1988, le yen valait environ 1 ¢ CAN.

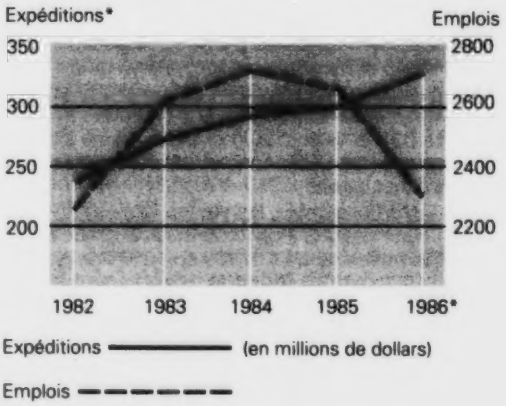
Au Canada, les stations radiophoniques doivent répondre à certaines normes de contenu canadien, ce que les États-Unis considèrent comme une barrière non douanière. Plusieurs pays d'Europe ont formulé des exigences minimales de contenu linguistique ou musical national, afin de protéger leur industrie. Les États-Unis n'ont pas mis en place de telles mesures.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, tous les droits prélevés sur les enregistrements devraient être éliminés en 10 étapes annuelles égales à compter du 1er janvier 1989. En tant qu'industrie culturelle, l'industrie des enregistrements a été exclue des dispositions de l'Accord touchant les investissements. Dans le cas où la remise à des intérêts canadiens d'une entreprise culturelle de propriété américaine deviendrait nécessaire en vertu du processus d'examen d'une acquisition indirecte, le Canada devra offrir pour l'entreprise un prix équitable, déterminé par des évaluateurs impartiaux et indépendants. Les autres dispositions officielles mises en place pour soutenir l'industrie canadienne des enregistrements sonores ne seront pas touchées par l'Accord.

Facteurs technologiques

Sur le plan mondial, l'industrie compte sur ses fournisseurs de machines et de matériel pour faire des progrès sur le plan technologique. La coexistence de 2 techniques d'enregistrement concurrentes : analogique et numérique, de même que les divers types de produits ont conduit les fournisseurs à faire en permanence des travaux de R-D afin d'occuper une plus large part du marché. La majeure partie de cette recherche est menée à l'extérieur du Canada et les techniques de fabrication sont à la portée de tous les producteurs. Dans son ensemble, l'industrie canadienne est à la hauteur de l'industrie mondiale par la modernisation de ses usines de fabrication.

Pour le produit proprement dit, le changement le plus marquant a été l'arrivée des disques compacts. Disques et lecteurs ont d'abord été mis au point par Philips aux Pays-Bas et Sony au Japon. La fabrication commerciale des disques compacts a débuté en 1982 en République fédérale d'Allemagne et au Japon, mais au Canada, leur fabrication, qui ne date que du milieu de 1986, ne représente qu'environ 10 p. 100 du volume total des expéditions et 20 p. 100 de leur valeur.



** Selon le prix net des distributeurs. La valeur des expéditions à l'étape de la production n'est pas connue.*
*** Estimations.*

Autres facteurs

Le marché mondial de l'enregistrement est dominé par les États-Unis, premier producteur et exportateur et siège d'un grand nombre des multinationales de ce secteur. Devant cette situation, les gouvernements de la plupart des pays industrialisés ont pris des dispositions pour protéger et soutenir leur propre industrie.

La participation du gouvernement canadien est plutôt modeste. Son principal objectif est de favoriser la culture canadienne en fournissant aux interprètes et aux artistes un moyen de s'épanouir.

La principale mesure en vigueur touche la diffusion de musique canadienne à la radio. Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes exige qu'au moins 30 p. 100 de la musique diffusée par les postes ou les exploitants de la chaîne AM entre 6 h et 24 h soient des compositions canadiennes et soient réparties de façon raisonnable à l'intérieur de cette période. Sur la chaîne MF, ce pourcentage varie de 7 p. 100 pour la musique classique à 30 p. 100 pour la musique populaire. Il est bien connu que, pour satisfaire aux normes, plusieurs stations diffusent de vieux succès ou font tourner et retourner les dernières nouveautés de vedettes. La diffusion à la radio et les vidéoclips sont les 2 facteurs influençant le plus la décision du consommateur lors de l'achat d'un enregistrement.

En mai 1986, le ministère fédéral des Communications présentait un programme consistant à verser à l'industrie une aide de 5 millions de dollars par an pendant 5 ans. Plus particulièrement, le gouvernement fournit une aide financière pour accroître la production d'originaux et de vidéoclips à contenu canadien, améliorer la formation du personnel technique et favoriser la commercialisation au Canada et à l'étranger.

Cette industrie est soumise aux dispositions de la *Loi sur le droit d'auteur* en vigueur depuis 1924. Comme cette loi, devenue désuète, ne protégeait plus suffisamment les créateurs, le gouvernement y a apporté d'importantes modifications en juin 1988.

Plusieurs gouvernements provinciaux, dont ceux du Québec et de l'Ontario, viennent aussi en aide à leur industrie, en versant des subventions aux associations professionnelles pour leur permettre d'entreprendre des projets spéciaux de commercialisation.

Cependant, ce sont avant tout les taux de change, de même que les coûts de transport et les tarifs douaniers, qui déterminent si le commerce international d'un enregistrement se fera sous forme d'original ou de produit fini.

3. Évolution de l'environnement

Au Canada, la demande d'enregistrements sonores devrait connaître, à moyen terme, un taux de croissance assez modeste, reflétant le ralentissement de l'essor démographique, le vieillissement de la population ainsi que la vive concurrence entre les différentes activités de loisirs. Enfin, le marché continuera à décliner en raison des enregistrements réalisés à la maison.

Sur le plan des types de produits, la société japonaise Sony a présenté sa bande audio numérique en 1987. A l'échelle internationale, sa fabrication devrait débuter en 1989. L'expansion de ce produit devrait nuire au secteur des bandes analogiques et des disques compacts.

A moyen terme, cette industrie ne devrait pas connaître de changements importants. Les sociétés de propriété étrangère continueront probablement à dominer la scène canadienne; les sociétés de faible envergure de propriété canadienne, et surtout celles qui desservent le marché francophone, éprouveront de plus en plus de difficulté à s'adapter à un marché dont la croissance est lente.

L'Accord pourrait avoir un effet négatif sur l'industrie canadienne. L'élimination des tarifs canadiens modifiera les importations; il y aura moins d'originaux et plus de produits finis. La portée de ce changement dépendra aussi de plusieurs autres facteurs, dont les coûts de transport et les taux de change. La fabrication à partir d'originaux représente 85 p. 100 des revenus de l'industrie. Par comparaison, l'élimination des tarifs américains relativement bas n'aura que peu d'effets positifs sur le niveau et la nature des exportations canadiennes. A la suite de l'élimination de ces tarifs, les multinationales américaines seront incitées à reconsidérer la nécessité de poursuivre séparément leurs activités de production, de fabrication ou de distribution au Canada.

4. Évaluation de la compétitivité

La majorité des sociétés de production et de fabrication d'enregistrements de propriété canadienne ne sont pas actuellement compétitives et ne le seront probablement pas dans un proche avenir. Par rapport aux sociétés mères étrangères et à leurs filiales, elles souffrent d'un certain nombre de faiblesses en raison de leur calibre. Les entreprises de production de propriété canadienne survivent surtout grâce à l'aide du gouvernement, sous forme de réglementation et de subventions, et grâce aux activités qu'elles mènent à titre d'agents pour les producteurs étrangers. Le secteur canadien de la fabrication a pris de l'expansion en grande partie en effectuant le pressage et la reproduction d'originaux importés pour des sociétés de propriété étrangère installées au Canada et ce, surtout en raison des tarifs élevés.

L'élimination des tarifs en vertu de l'Accord devrait avoir un effet négatif sur les secteurs de la production et de la fabrication des enregistrements sonores. Les mesures prises pour assurer une importante présence culturelle canadienne dans les enregistrements sonores ne seront toutefois pas touchées par les dispositions de l'Accord.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Enregistrements sonores
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3100

PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 3994 et 9631 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986[e]
Sociétés*	75	118	103	144	106	110
Emplois	1 750	2 220	2 620	2 764	2 649	2 300
Expéditions**/***	105	241	273	294	300	327
(en millions d'unités)	53	69	79	83	80	79
Bénéfices après impôts	n.d.	12	10	14	18	21
(en % des revenus)	n.d.	3,7	3,1	4,1	5,0	5,6

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	2	13	8	8	8	12
Expéditions intérieures**	103	228	265	286	292	315
Importations**	7	29	28	33	35	43
Marché intérieur**	110	257	293	319	327	358
Exportations						
(en % des expéditions)	1,9	5,4	3,0	2,6	2,8	3,8
Importations						
(en % du marché intérieur)	6,3	11,3	9,6	10,3	10,7	12,1

Source des importations**** (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1981	76,8	18,6	3,2	1,4
	1982	74,4	20,3	4,0	1,3
	1983	65,2	29,3	3,2	2,3
	1984	62,2	32,0	3,4	2,4
	1985	54,3	39,6	3,2	2,9
	1986	54,2	39,0	4,8	2,0

Destination des exportations**** (en %)		É-U.	CEE	Asie	Autres
	1981	34,8	33,1	0,4	31,7
	1982	59,6	12,8	0,4	27,2
	1983	69,3	12,4	0,1	18,2
	1984	71,9	7,2	0,1	20,8
	1985	46,9	6,6	0,1	46,5
	1986	37,3	22,3	0,5	39,9

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	1	26	65	4	4
Emplois (en %)	1	18	77	2	2
Expéditions (en %)	1	18	79	1	1

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
CBS Disques Canada Ltée	américaine	Don Mills (Ontario)
WEA Musique du Canada Ltée	américaine	Scarborough (Ontario)
Les disques Capitol — EMI du Canada Ltée	américaine	Mississauga (Ontario)
MCA Records of Canada	américaine	Willowdale (Ontario)

e Estimations.
* Le nombre d'établissements n'est pas connu.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Selon le prix net des distributeurs. La valeur des expéditions à l'étape de la production n'est pas connue.
**** La fluctuation du commerce canadien international est fonction de la géographie et traduit surtout les variations du niveau minimal de demande nécessaire pour justifier la fabrication à partir d'originaux importés, fluctuation qui est elle-même causée par des facteurs comme les tarifs douaniers, les coûts de transport et la variation des taux de change.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.